

LES AGRICULTRICES PROPRIÉTAIRES UNIQUES AU QUÉBEC

Une analyse de leur diversité
entrepreneuriale



Crédit Photos: Canva Pro ou photos libres

Fanny Lepage, professeure
Karima Afif, professeure
Stevens Azima, auxiliaire de recherche
Jessie Greene, auxiliaire de recherche

Pour citer ce travail:
Lepage, F., Afif, K., Azima, S. & Greene, J. (2023).
*Les agricultrices propriétaires uniques au
Québec. Une analyse de leur diversité
entrepreneuriale.* Université Laval. 9 p.

Contexte

Le mariage a longtemps été la voie d'entrée principale des femmes en agriculture. Sans statut de propriétaire, leur travail sur la ferme était la plupart du temps non reconnu. Au Québec, depuis les années 1980, les agricultrices bénéficient d'une meilleure reconnaissance professionnelle. En particulier, il est apparu un groupe d'agricultrices, seules exploitantes sur leur ferme, que nous appelons "agricultrices propriétaires uniques" (APU, voir l'encadré).

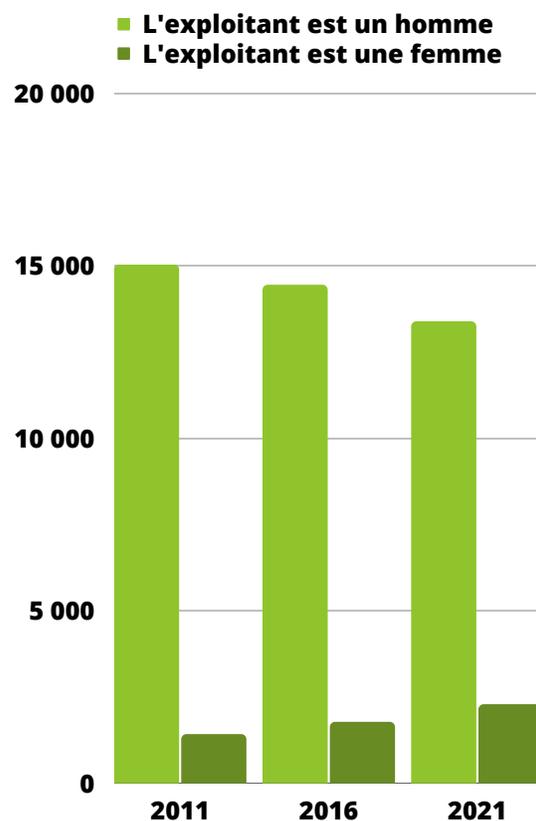
AGRICULTRICE PROPRIÉTAIRE UNIQUE : NOTRE DÉFINITION

Une "agricultrice propriétaire unique" (APU) est une agricultrice qui est la seule propriétaire d'une entreprise agricole. Si nous les qualifions parfois d'agricultrices seules, elles peuvent néanmoins être mariées ou accompagnées. Nous ne présupposons pas non plus les mécanismes de décision sur la ferme. En 2018, les APU représentaient 6.4% du nombre d'agricultrices au Québec [1].

Plusieurs tendances suggèrent qu'une réalité complexe et particulière se dessine pour les APU. Ainsi, le nombre de fermes (Fig. 1) gérées par une exploitante seule a **augmenté** de près de 60% lors des derniers recensements agricoles (2011-2021), alors que pour les hommes seuls, le nombre a **diminué** de près de 10% [2, 3].

En revanche, une autre étude portant sur les recensements agricoles au Canada a établi que si les femmes seules étaient plus susceptibles d'entrer en agriculture que les hommes seuls, les fermes gérées par ces agricultrices étaient aussi **les plus susceptibles de disparaître** après un ou deux recensements agricoles [4]. Malheureusement, la réalité entrepreneuriale spécifique de ces agricultrices de la relève est rarement étudiée. Cette recherche contribue à combler cet écart.

Fig. 1. Évolution du nombre de fermes avec un.e seule exploitant.e, selon le sexe de la personne



Présentation du projet

Le projet: Établir un portrait des APU via l'analyse de la diversité des modèles d'affaire

Objectif du projet: Documenter en profondeur la réalité entrepreneuriale des APU au Québec.

Cadre théorique utilisé: Approche globale de l'entrepreneuriat, plus précisément le modèle d'affaires des APU ainsi que leur profil et leur écosystème entrepreneurial.

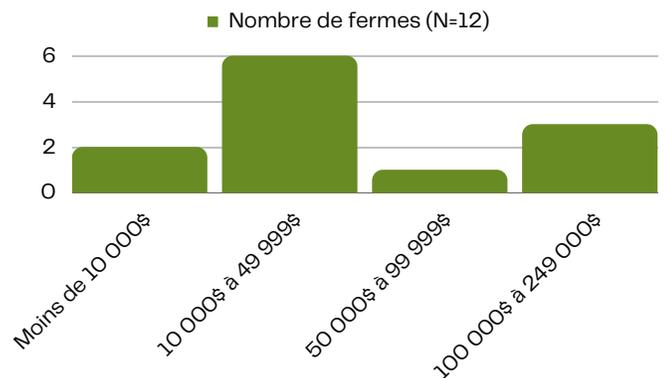
La collecte de données

- Recrutement via la Fédération des Agricultrices du Québec
- Critères de sélection des répondantes:
 - être agricultrice propriétaire unique
 - avoir démarré une entreprise agricole
- Entre décembre 2021 et février 2022, **19 entrevues** en profondeur auprès d'APU éligibles
- Les agricultrices rencontrées ciblent diverses productions (Tableau 1) et gèrent, pour la plupart, des fermes de petite taille (Fig. 2, pour les données disponibles). Au moins 12 des fermes ont un chiffre d'affaires inférieur à 250 000 \$.

Tableau 1. Répartition des fermes de l'échantillon par secteur de production

Secteur de production principal	Nombre de fermes	Identifiant
Maraichage	4	F1, F2, F4, F15
Fleurs	3	F3, F6, F12
Cultures émergentes	2	F5, F7
Petits fruits traditionnels	2	F9, F16
Érable	1	F10
Apiculture	2	F11, F14
Production animale	5	F13, F17, F8, F18, F19

Fig. 2 Répartition par chiffres d'affaires



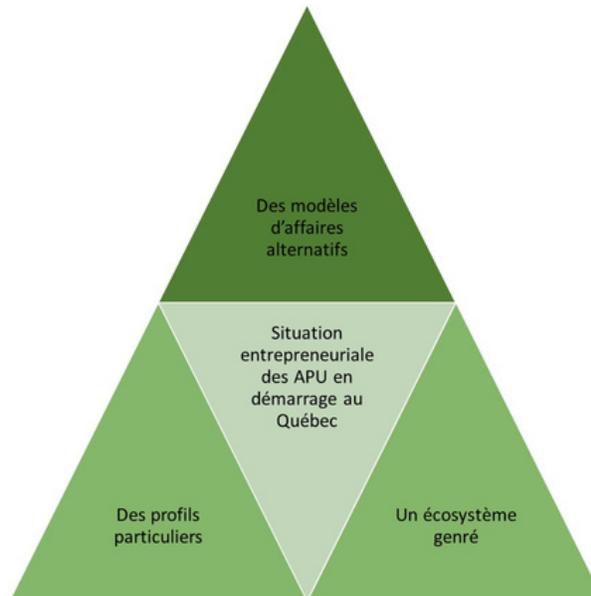
L'analyse des données

Une analyse qualitative des données a été réalisée. Elle partait directement des propos des participants **tels que formulés** pour identifier progressivement des thèmes et des dimensions qui renseignent la situation entrepreneuriale des APU de l'enquête. Cette méthode réduit les risques de biais d'interprétation.

Principaux résultats

Dans la suite, nous présentons en détail les profils, l'écosystème entrepreneurial et les modèles d'affaires des APU en démarrage pour comprendre leur situation entrepreneuriale (Fig. 3) à la lumière des entrevues.

Fig. 3. Enseignements clés de l'analyse



Des profils particuliers

- Les agricultrices de notre échantillon (Tableau 2) sont jeunes, l'âge moyen est inférieur à 40 ans alors qu'il est de 56 ans pour les exploitations québécoises avec un.e seul.e exploitant.e en 2021 [3]. Le démarrage est en général plutôt récent. Les APU entreprennent souvent en agriculture comme une **deuxième carrière**. Elles empruntent des trajectoires socio-professionnelles discontinues et rythmées par **diverses temporalités** (maternité, ancienne carrière, perspectives de croissance).
- Les APU en démarrage revendiquent des **valeurs collectives** fortes, centrées sur les interactions sociales et la proximité avec la famille, les clients, la communauté locale et sur des valeurs écologiques (pratiques agroécologiques, bien-être animal, etc.), mais elles affichent aussi des **valeurs individuelles**, axées sur la passion entrepreneuriale, l'importance d'être autonome, les qualités interpersonnelles et le succès en tant qu'entrepreneures.
- La **famille** peut autant servir de **catalyseur** au parcours entrepreneurial qu'exposer les APU à des **tensions** en matière de conciliation travail-famille.

Tableau 2. Quelques caractéristiques démographiques et socio-professionnelles

Caractéristiques	Moyenne ou pourcentage
Âge de l'exploitante	38 ans
Âge au démarrage	35 ans
2ème carrière	68% des APU

Un écosystème genré

- L'écosystème entrepreneurial inclut les relations professionnelles, sociales, institutionnelles que les APU développent dans leur environnement avec les parties prenantes de leur projet. Ces relations sont constatées, subies, mais aussi activement construites par les APU.

- Les entrevues révèlent ainsi des tensions entre les APU et leur milieu, nourries par des représentations et des attitudes dans le milieu agricole qui sont perçues par certaines APU comme **discriminatoires, sexistes ou misogynes**.

“

Une femme propriétaire unique qui arrive en agriculture : ça ne pogne pas vraiment. (F3)

”

- Ces tensions sont aussi alimentées par le décalage entre les orientations commerciales privilégiées par les APU (types de production, petite échelle, valeurs sociales et écologiques) et celles qui dominent dans le secteur, ou encore par le manque de flexibilité dans les règles et dans le fonctionnement des institutions d'accompagnement de la relève. Une agricultrice explique que cela donne l'impression que les relèves non traditionnelles ou émergentes "ne fissent pas dans leurs affaires".

- Quelques APU ont également souligné qu'à ces défis peuvent s'ajouter le traitement peu inclusif et le manque de support accordés aux **APU qui sont mères**.

“

Même entre nous, entre femmes parfois, ça peut être difficile le soutien. « Voyons donc, avoir un bébé. Il y a tellement d'agricultrices qui sont passées par là. Arrête de brailler. Puis avance ». Ça existe. C'est un discours que certaines entendent. (F4)

”

- Les APU ne font pas que constater ces obstacles, elles adoptent aussi des **stratégies de résistance** pour asseoir leur légitimité dans le milieu, accéder aux ressources et saisir des opportunités d'affaires. Ces stratégies incluent:
 - la mise à contribution des membres de la famille (souvent le mari ou le père), même si plusieurs obstacles peuvent se présenter (disponibilité limitée, manque d'intérêt, problèmes de conciliation travail-famille, etc.);
 - le développement de partenariats commerciaux stratégiques, basés sur la solidarité, la coopération et d'autres valeurs communes ;
 - l'implication sociale dans des organismes du milieu, comme moyen de rester informée et de développer son réseau ;
 - la rupture des relations commerciales avec les partenaires commerciaux "irrespectueux" mais aussi des stratégies d'adaptation (évitement, faire semblant de ne pas comprendre, etc.).

Un écosystème genré

- Toutes les APU ne sont pas en mesure de contourner les obstacles, certaines se sentent submergées par les défis, d'autres semblent tout simplement perdues ou **isolées dans l'écosystème**, incapables d'accéder aux ressources même lorsqu'elles existent.
- Plusieurs APU rejettent ou évitent le recours à des subventions ou au financement bancaire **par choix** (souci d'indépendance, faible espoir d'approbation d'une demande, etc.), même si elles sont quand même plusieurs à avoir bénéficié de subventions et d'autres formes d'accompagnement.

“

Puis c'est sûr que je n'ai pas vraiment l'intention de demander des gros montants d'argent, je veux plus fonctionner avec mon argent comme avec le bénéfice que je vais faire, c'est-à-dire avec l'argent que je vais faire avec ma compagnie. (F11)

”

Des modèles d'affaires alternatifs

- L'analyse des modèles d'affaires révèle une volonté de construire quelque chose de différent, mais également d'importants coûts économiques, sociaux et psychologiques associés.
- La proposition de valeur des APU rencontrées est souvent axée sur l'idée d'offrir quelque chose de "différent" par rapport:
 - aux cultures dominantes (ex.: cultures émergentes et diversifiées)
 - aux circuits longs (ex.: toutes les productrices vendent en circuits courts et combinent plusieurs canaux de commercialisation)
 - à la taille des fermes (ex.: agriculture de proximité à petite échelle)
 - aux valeurs sociales et écologiques revendiquées (local, biologique, etc.)
- Pour y arriver, les APU vont également développer toutes sortes de partenariats (mise en marché, accès au foncier, mutualisation d'équipements avec des voisins, partenariats avec des fournisseurs, des transformateurs, etc.). En moyenne, elles développent 3 à 4 partenariats différents. De plus, les APU n'hésitent pas à consulter d'autres avis même si ce sont elles qui décident à la fin.

“

Je ne voulais pas faire du maïs, du blé ou des pommes ou ce que tout le monde, quasiment, fait. (F1)

”

Des modèles d'affaires alternatifs

- Malgré le caractère innovant des entreprises en matière de création de valeur, la performance économique tarde à arriver. La satisfaction ressentie du fait de la reconnaissance sociale des consommateurs (toutes les APU de notre échantillon vendent en circuits courts) est contrebalancée par une importante charge de travail qui soulève parfois des problèmes de conciliation travail-famille.

“

Donc ça prend plus de temps, mais c'est plus gratifiant aussi quand il te rappelle et qu'il dit « hey, c'est la meilleure tire que j'ai jamais mangée » versus les boutiques que tu n'as pas ça. Tu imagines que c'est bon parce qu'il te recommande. C'est moins gratifiant, mais je pense que ça, c'est le niveau d'effort aussi, tu passes plus de temps avec un client pour une moins grosse vente. En même temps tu vois qu'il est content, puis content d'offrir ce cadeau-là, d'encourager local, puis là tu es comme « wow, j'ai pu lui raconter un peu de ma passion » puis il sait d'où ça vient puis il est fier de l'acheter puis de donner ça en cadeau justement. Mais on dirait que je n'aime pas ça, tu sais, que ce soit noir ou blanc. (F4)

”

- De fait, très peu d'APU rapportent que leur entreprise est rentable, mais plusieurs espèrent qu'elle le deviendra dans un futur plus ou moins proche. Toutefois, la croissance prévue est souvent associée à la recherche de nouveaux débouchés (p. ex.: explorer de nouveaux canaux en circuits courts permettant d'écouler de plus gros volumes) et rarement en termes d'investissements ou de capital, alors que le financement de ces entreprises peut reposer de façon importante sur des ressources personnelles.

“

Je trouve que c'est beaucoup de stress, la croissance. Comment la faire bien selon mes valeurs, je ne veux pas devenir trop gros, mais, en même temps, j'ai besoin de gagner plus d'argent. Quand même un peu. (F6)

”

Conclusion

Les agricultrices propriétaires uniques au Québec ayant démarré leur propre entreprise cherchent à mettre en cohérence, au sein de modèles d'affaires innovants, la trajectoire particulière par laquelle elles entrent en agriculture, rythmée par leur ancienne carrière, la place de la famille, l'attachement à des valeurs écologiques et sociales fortes, ainsi que les ressources disponibles dans le milieu et dans leur réseau social.



Fait saillant 1

- Les valeurs des APU sont intimement liées au caractère alternatif et innovant de leur modèle d'affaires
- Le non-alignement de leurs valeurs avec le leitmotiv de croissance de l'entreprise est source de tensions



Fait saillant 2

- L'écosystème entrepreneurial limite l'intégration professionnelle des APU
- Les APU qui le peuvent résistent et tentent de reconstruire l'écosystème
- L'accompagnement institutionnel de la relève au Québec pourrait offrir des options mieux adaptées aux APU



Fait saillant 3

- Les valeurs partagées facilitent le développement de partenariats, une des forces du modèle d'affaires des APU face à un écosystème contraint
- Un accompagnement politique et institutionnel mieux ciblé et plus adapté pourrait faire la différence

Ces efforts se heurtent toutefois à un écosystème encore peu accueillant pour les APU et les agricultrices en général, et à des limites propres à leurs modèles d'affaires (surcoûts, charge de travail, difficultés de concilier travail et famille, productions à petite échelle et pour des marchés de niche).

Remerciements

Nous remercions grandement les agricultrices qui ont répondu, chaleureusement, à notre invitation à participer à cette recherche. Merci d'avoir partagé votre expérience unique avec nous.

Nos remerciements vont également à la Fédération des Agricultrices du Québec qui avait accepté de diffuser notre courriel de recrutement à ses membres et dans son réseau.

Nous espérons que ces résultats préliminaires stimulent la production de plus de recherches sur les APU au Québec.

Références

1. Conseil du statut de la femme (2018). La relève agricole féminine au Québec Remuer ciel et terre. Portraits d'agricultrices.
2. Statistiques Canada (2017). "Tableau 32-10-0441-01 Caractéristiques des exploitants agricoles: sexe et nombre d'exploitants dans l'exploitation agricole, Recensement de l'agriculture, 2011 et 2016." from <https://doi.org/10.25318/3210044101-fra>.
3. Statistiques Canada (2022). "Tableau 32-10-0381-01 Caractéristiques des exploitants agricoles : âge, sexe et nombre d'exploitants déclarés dans l'exploitation agricole, Recensement de l'agriculture, 2021." from <https://doi.org/10.25318/3210038101-fra>.
4. Chen, H., et al. (2022). "Dynamics of farm entry and exit in Canada." *Agricultural and Resource Economics Review* 51(1): 86-104.



PERSONNE RESSOURCE

Fanny Lepage
Professeure en gestion et gouvernance des
entreprises agricoles et agroalimentaires
Département d'économie agroalimentaire et
des sciences de la consommation
Université Laval

Courriel: fanny.lepage@eac.ulaval.ca